SEÑOR AGUERRE.- El motivo de esta sesión es informarle a la Comisión de Transporte de la Cámara de Senadores la situación en la que se encuentra actualmente el Puerto, así como recibir ideas acerca de cómo se lo ve, ya no desde la perspectiva de quienes estamos día a día trabajando allí, sino desde afuera. Nuestra intención es la de llevar a cabo esta reunión de una manera informal, distendida. En la medida en que se vaya haciendo la presentación del tema, nos gustaría que podamos ir conversando al respecto e intercambiando ideas.

En primer lugar, creo que hay que reconocer y admitir que el Puerto ha mejorado sensiblemente en los últimos años en lo que hace a su estructura, movimientos y oportunidades. Desde el momento que se impulsó la reforma portuaria, el Puerto es otro, pues ha virado del tradicional esquema de Puerto operador -en el que se iba a buscar a los barcos con sus remolcadores y subir y bajar las bolsas con sus funcionarios- a Puerto propietario, en el que es dueño de los terrenos y de los contratos, pero son esencialmente los privados -sin perjuicio de que aún quedan algunas áreas en las cuales el Puerto continúa operando- los encargados de conseguir el negocio y llevarlo adelante.

Evidentemente, la reforma registrada en el año 1992 fue un gran impacto en la mentalidad de toda la comunidad portuaria y de todos los que se mueven dentro del negocio.

En el último año, que fue tan espantoso para el país, el Puerto creció un 10% y, en los últimos tres años, aumentó un 40%. Hoy por hoy, si bien la ANP ha reducido la tercera parte de sus funcionarios, en el mundo portuario trabaja mucha más gente que la que lo hacía en la época de la reforma, debido a que se han multiplicado los negocios, la actividad y la inversión.

Actualmente, estamos encarando un convenio con la Universidad de la República, a los efectos de poder cuantificar con precisión a cuánto asciende el producto bruto portuario, a fin de ver hasta dónde penetran en la ciudad o en el Producto Bruto del país todas las actividades -en los distintos rubros- que se generan acá, tanto en materia de mano de obra como de peso. Si no vinieran los cruceros, seguramente Casa Mario produciría menos camperas que . Entonces, la idea es poder apreciar cómo actúan estas actividades indirectas que genera el Puerto.

Nos encontramos en una etapa en la que pienso que nos vamos a llevar una gran sorpresa, porque la Administración Nacional de Puertos es mucho más que los U$S 50:000.000 anuales de ingreso que tiene, pues se trata de una actividad económica muy grande.

A nuestro juicio, ¿cuál es el rol que tiene la ANP en esa cadena? Pensamos que constituye un eslabón muy importante, pero éste no es el esencial que tira de la cadena; pues creemos que todos los otros eslabones son tan fuertes como el más débil y tienen un rol fundamental, como son los prácticos, los remolcadores, los operadores portuarios, los encargados de depósitos y toda la gente que está conectada con el Puerto, fuera de él y que se ocupa de las actividades logísticas y transportan las mercaderías dentro y fuera de frontera. Nos parece que el principal desafío es transformar al Puerto de Montevideo en una verdadera cadena logística donde todos sean incorporados y participen de las reuniones periódicas que hacemos con la comunidad portuaria, las cuales son muy enriquecedoras para todos.

¿Cuál es la situación del Puerto de Montevideo? El Puerto de Montevideo tiene una situación privilegiada en el Río de la Plata porque la naturaleza así lo dispuso, pero no podemos esperar que sea ésta la que nos dé todo; debemos ayudarla, tanto en materia de las profundidades del río, como de las condiciones naturales de la bahía de Montevideo. Además, se trata del primer Puerto de una Hidrovía que es la puerta de entrada a la región, ventaja ésta que no hemos explotado lo suficiente. Montevideo es un Puerto que naturalmente está en competencia -porque la madre naturaleza nos puso allí- con los otros Puertos de la región, del sur de Brasil, de Buenos Aires y de los primeros Puertos del Paraná. Pero esto no es suficiente, hay que ganar la competencia. Hoy en día, la mitad de la carga de contenedores que pasa por Montevideo es de tránsito. Se trata de la carga que va de un destino a un tercer punto y que, por alguna razón, sus dueños o las líneas marítimas eligen pasar por Montevideo, en lugar de otros Puertos de la región para llegar a destino. Quiere decir que Montevideo algo tiene.

(Intervención que no se oye)

Hay mucha carga que va hacia Brasil y Paraguay y nuestro interés es poder desarrollar el mercado del norte y noreste argentino. Ahora hay un mercado nuevo que está usando Montevideo, que es la Patagonia. Tenemos líneas de la empresa MAERSK que están haciendo Patagonia-Montevideo, y también tiene ventaja en hacerlo con respecto a Patagonia-Buenos Aires. Se trata de mercados importantes donde tenemos un gran potencial para crecer dos, tres o cuatro veces más respecto a lo que tenemos hoy, lo que implica mayores ingresos. El quedar supeditados o no al mercado de importación y exportación dependerá del crecimiento de la economía del país.

Por los tránsitos que se efectúan, el país recibe anualmente U$S 250:000.000. En la medida en que nosotros podamos multiplicar esos tránsitos por dos, por tres o por cuatro, ello nos representaría U$S 500:000.000, U$S 750:000.000 ó U$S 1.000:000.000 adicionales de ingresos, en un país que exporta U$S 3.000:000.000. O sea que es una exportación de servicios muy importantes.

SEÑOR LARRAÑAGA.- ¿Más los cincuenta de ingresos anuales que recibe?

SEÑOR AGUERRE.- Así es, ese es dinero que se mueve internamente. El país recibe U$S 250:000.000 por año.

En mi opinión, el problema central del Puerto no radica en las tarifas. El Puerto de Montevideo es barato, si comparamos las tarifas individuales con las de los otros puertos de la región. Tampoco es una comparación justa, porque a veces uno distorsiona las tarifas a favor de una parte y recarga o subsidia otra. En materia de tarifas, podemos decir que el Puerto ha hecho un gran esfuerzo. Si

hoy el Puerto, con el movimiento que tiene, cobrara las tarifas que tenía hace cinco años, en lugar de U$S 48:000.000, recaudaría U$S 110:000.000. Es decir que hay un abatimiento de más de la mitad por concepto de tarifas que recibe el Puerto.

¿Cuáles son los problemas que, a nuestro entender, tiene Montevideo? Son dos: por un lado, productividad y, por otro, confiabilidad.

En cuanto al primer aspecto, debemos indicar que actualmente Montevideo es menos productivo que otros Puertos. Por ejemplo, en el Puerto de Montevideo, un barco de contenedores carga a razón de 18 contenedores en la hora, mientras que en Buenos Aires está en el orden de los 30. Esto significa que en Montevideo un barco está un 40% más de tiempo que en Buenos Aires, y acá la tarifa se cobra por día. Entonces, si bien la tarifa individual, por día, por hora o metro de eslora, es más barata, como está más tiempo, paga más. En general, la tarifa es por metro de eslora y por día. Estas son las tarifas al buque, pero además están las tarifas a las mercaderías.

El otro punto, es la confiabilidad. Nosotros tenemos que ser capaces de comprometer resultados, cosa que hoy no hacemos. Para citar algunos de los compromisos públicos que no se cumplen diremos que en este momento tenemos barcos que vienen y se enfrentan a la situación de que nosotros les decimos que el canal tiene diez metros, pero sucede que hay canales que no alcanzan dicha profundidad. En otras ocasiones, les manifestamos que ir a Montevideo cuesta tanto dinero por contenedor, y luego aparecen tarifas no previstas o adicionales por otros conceptos. Por todo esto, nuestro desafío es llegar a compromisos de calidad y confiabilidad de calidad, y en esos términos estamos trabajando con la comunidad portuaria.

A pesar de que la Ley de Puertos dispone que el Puerto trabaje 24 horas y los 365 días del año, la Aduana y los privados tienen sus horarios. Es muy difícil ver a un privado trabajando un sábado de tarde. La que cumple dicha Ley es la Administración Nacional de Puertos. Pero esto no es suficiente, porque la cadena es muy larga.

SEÑOR CAMPOMAR.- Lo que sucede es que no tenemos un parámetro de medida exacto. Habría que comenzar por realizar estudios de los Puertos de Buenos Aires y de otros de la región para comparar sus tarifas con las nuestras. Obviamente, estamos hablando de grandes números, pero carecemos de una base científica -por decirlo de alguna manera- que nos permita comparar las tarifas del Puerto de Buenos Aires con el de Montevideo. Recién ahora se va a empezar a hacer ese estudio.

(Dialogados)

SEÑOR CAPECHE.- Si soy armador, tengo que tener en cuenta todos los componentes... ....de los que recalan en el Puerto de Montevideo y, aproximadamente, el costo diario se ubica entre U$S 10.000 y U$S 18.000. De ahí viene un poco el por qué del refrán de "barco parado no gana flete".

Como armador, lo que me interesa es la mayor eficiencia. Y la eficiencia, ¿por dónde pasa? Más que por el costo de lo que me cobran a mí, pasa por la velocidad con que se opera. Entonces, frente a la velocidad con que se opere, no alcanza con estar lleno de buena voluntad y legislar para que todo salga muy rápido, si se carece de los elementos. Digo esto porque al día de hoy un barco para operar en la única terminal de contenedores que tiene la ANP cuenta con una sola grúa pórtica, que todavía funciona por milagro de la naturaleza, ya que no le queda nada de material original; sucede como sucedía con el Ford T, que se ataba con alambres para hacerlo andar. Incluso los propios técnicos no se pueden explicar cómo hace para funcionar.

Cuando viene un barco que tiene que hacer escala en el Puerto pero debe continuar rápidamente su viaje, se precisaría trabajar a dos mangas, o sea, con dos grúas pórtico. En este momento eso se puede hacer usando la grúa del Puerto y la móvil privada, a la que se le permite ingresar a la playa con el fin de trabajar rápidamente para que el barco se pueda marchar.

Ahí surge el gran tema: como tenemos la característica de puerto libre, no podemos avizorar el techo a nivel del tránsito, que es hacia donde debemos apostar por la posición geográfica en la que nos encontramos. Entonces, allí aparece el gran desafío que tenemos hacia el futuro, en el sentido de cómo podemos captar ese tránsito. En ese caso, todo pasa por la eficiencia y la seguridad para llegar al Puerto. Por ejemplo, en otro puerto, para llegar a Buenos Aires, se paga un peaje para cruzar el Canal Mitre. Aquí eso no se paga. En un determinado momento se quiso incluir y nosotros pudimos lograr que se mantuviera al margen a Montevideo... (está cortado) No hay que olvidar que en todos los países que nos rodean, todos los puertos son subsidiados por el Estado; el único puerto que no es subsidiado por los Gobiernos provinciales -como se denominan en Argentina- o el nacional, es el nuestro. Sucede lo contrario: nosotros, por distintos conceptos, estamos subsidiando... (está cortado)

SEÑOR AGUERRE.- ... no saliera lo de la terminal de contenedores, obviamente, precisamos una grúa pórtico. Estando en proceso la subasta de las acciones, si el señor Presidente regresó hoy, supongo que el decreto se firmará antes del fin de semana, ya que la grúa pórtico es una de las inversiones que tiene que hacer toda la sociedad.

SEÑOR LARRAÑAGA.- A cuánto asciende el gasto?

SEÑOR AGUERRE.- Una grúa pórtico vale alrededor de U$S 4:000.000 ó U$S 5:000.000.

(Dialogados)

... Cuando el Puerto iba a comprar su grúa pórtico, en el caso de que la terminal de contenedores no caminara, se había pedido un precio y el elegido era el de una empresa italiana que no tenía nada que ver con Liborno. Liborno nos dona una draga de cangilones y ahora vamos a ver qué vamos a hacer con el tema de la...

SEÑOR VIRGILI.- Ha existido insuficiencia y falta de éxito en esta materia pero, tal vez, si se tuviera una grúa pórtico más se trabajaría más rápido. Insisto en que la ineficiencia se debe dar por la falta de esta maquinaria. Es una herramienta que tiene un costo de U$S 4:000.000 para una institución que tiene U$S 50:000.000 de ingreso.

Además, hay una realidad: siempre los hemos escuchado y si aprendimos algo fue a través de ustedes.

Creo que acá existe una gran competencia con el puerto del gran Buenos Aires.

SEÑOR AGUERRE.- ...entre otros...

SEÑOR VIRGILI.- A esto le agregamos la ineficiencia ante algunas cosas que son imposibles de realizar. Generalmente la ineficiencia surge por carencias y si esas carencias pueden estar representadas por una grúa pórtico de U$S 4:000.000, por más que los U$S 50:000.000 de los que dispone el Puerto se empleen en otra cosa, creo que sería bueno comprar una grúa como esta, que va a agilizar el trabajo y a permitir tener más clientes, los que van a venir porque acá es más barato.

SEÑOR AGUERRE.- Estamos convencidos de que lo razonable es que la propia terminal, en su gestión privada, adquiera y administre su propia grúa.

Además, estaba el Plan B, para aplicar en el caso de que no hubiera terminal de contenedores. Ahora, la terminal está encaminada como para salir y es razonable que así ocurra. En lo que tiene que ver con la misma, se dice que dentro del propio Puerto de Montevideo no se limita la operación con contenedores a la terminal, por lo que otros muelles también podrán operar. De repente, tendremos otra grúa pórtico en otro muelle del Puerto de Montevideo compitiendo con la terminal de contenedores.

SEÑOR CAPECHE.- Quizás se ha informado poco acerca de que cuando se habla de la grúa pórtico en la terminal de contenedores, se parte de la base de que el Puerto vive el cien por ciento de la terminal. Eso no es así. La terminal de contenedores sólo mueve alrededor del 30%. El 70% se maneja con los otros muelles.

SEÑOR AGUERRE.- Eso sirve como una buena demostración. Si la terminal, que hoy se supone que está especializada en el Puerto de Montevideo, sólo capta el 30% de la carga de contenedores, es la demostración más flagrante de que no es eficiente. Esa especialización no la ha llevado a ser eficiente porque, de hecho, los demás muelles están captando el 70% restante, contando con dos grúas móviles.

SEÑOR VIRGILI.- Y estamos hablando de los demás, que también tienen carencias.

SEÑOR AGUERRE.- Reitero que esos muelles están captando el 70% de la carga.

Creo que el salto de productividad que vamos a tener con la terminal va a ser muy importante y llamativo, y lo tenemos que vestir con una serie de cosas sobre las que después hablaremos.

En otro orden de cosas, partiendo de la base de que las verdaderas reducciones de costo por tarifas a los buques van a venir con el aumento de la productividad, debemos señalar que uno de los temas que nos plantean permanentemente los importadores y los exportadores es el de la reducción de las tarifas. El pedido es permanente y, tal vez, ese es el lugar donde es más fácil hacer la solicitud. A nivel del Directorio, hemos contestado que no decimos que no vayamos a reducir las tarifas pero, hoy por hoy, las prioridades dentro de la ANP son otras. Uno no puede comprometer la reducción de las tarifas a costa de dejar de realizar lo que debe hacer como, por ejemplo, dejar de dragar.

Entonces, ¿cuáles son las prioridades en materia de tarifas y de ingresos del Puerto? Tenemos que tratar de mejorar la calidad del gasto. Actualmente, de los U$S 48:000.000 que recauda el Puerto por año, gasta U$S 38:000.000 en existir. Es decir que se trata de un socio pesado que destina U$S 28:000.000 a los sueldos y U$S 10:000.000 a las funciones.

Es un puerto propietario y ya no opera como lo hacía antes. O sea que es un intermediario caro que tiene que mejorar, necesariamente, la calidad del gasto.

Como otra prioridad, tenemos que asegurar los servicios imprescindibles que la ANP debe prestar, y debemos hacerlo por la vía de los privados o de los públicos. Si hay un mercado privado capaz de prestar los servicios, como lo estipula la Ley de Puertos, pues están los privados. En algunos lugares donde los privados no han participado, debe estar la Administración Nacional de Puertos. Por ejemplo, hoy el dragado lo hace la ANP y todavía algunas grúas operan por la Administración, tal como lo hace la grúa pórtico.

¿Qué otra cosa tenemos que hacer en materia de ingresos? Debemos crear una estructura de la ANP que sea acorde, en primer lugar, con lo que estipula la Ley de Puertos y, segundo, con la visión que tenemos.

A su vez, tenemos que ver que los aumentos de productividad finalmente se terminen trasladando a los exportadores e importadores. La ANP redujo sus tarifas y en lugar de los U$S 110:000.000 que podía recaudar, percibe U$S 48:000.000; nos preguntamos dónde fueron a parar esos U$S 62:000.000. ¿Se destinaron a los exportadores e importadores? No; se quedaron en otros eslabones de la cadena. Eso no está mal, porque también es razonable que esos eslabones -que invierten, se vuelven a equipar y tienen que ir generando fondos para ganar en productividad y en mejoras de tecnología- vayan recibiendo mejoras en sus ingresos. No obstante, una parte importante tiene que ir a la exportación e importación. En ese caso, tendremos que asegurarnos que haya buena competencia dentro del Puerto como para que esos empujes de reducciones de tarifas que debemos hacer pasen a quien tienen que pasar.

Entre otras cosas, una vez que nos aseguremos que cumplimos con los servicios que el Puerto debe prestar, creo que podremos pensar en nuevas reducciones de tarifas. En la medida en que vayamos ganando eficiencia y aseguremos servicios, vamos a aumentar el movimiento del Puerto de Montevideo y tendremos ingresos adicionales. Luego, podemos pensar en reducir esos ingresos adicionales para manejarnos en un presupuesto del orden del que hoy tenemos.

SEÑOR CAMPOMAR.- Creo que con la implantación del Impuesto al Patrimonio al Puerto, lo relativo a la rebaja de tarifas quedó absolutamente desvirtuado. Como ustedes sabrán, a partir de este año, al Puerto se le impuso un Impuesto al Patrimonio de U$S 4:500.000, es decir, del 10% de su recaudación. O sea que ya no sólo no está subsidiado, sino que subsidia a otras ramas de la actividad, tales como la Armada y la Prefectura Nacional Naval y, además, ahora se le impuso un Impuesto al Patrimonio de U$S 4:500.000 que, reitero, representa el 10% de su recaudación bruta. Esto, hoy por hoy, impide cualquier intento de rebajar las tarifas y, a su vez, compromete las inversiones que el Puerto debe hacer.

SEÑOR AGUERRE.- ...en la tarifa de aplicación del Impuesto al Patrimonio...

(Grabación entrecortada)

SEÑOR AGUERRE.- ... canales, edificios, está tasado en el orden de U$S 300:000.000 y, además, habían previsto determinadas inversiones y ciertos programas de obra que costarían alrededor de U$S 4:500.000 -al cabo de un año las inversiones son del orden de U$S 10:000.000- cifra que representa la mitad de las inversiones previstas. Más grave que esta situación es la que tiene que ver con el 50% del dragado por año, tema que desarrollaremos más adelante.

Por otro lado, quiero referirme al Plan Maestro de Infraestructura.

A este respecto, el Puerto, desde el año pasado, tiene un buen diagnóstico y un buen estudio. A través de las previsiones de crecimiento de las distintas cargas como, por ejemplo, contenedores, graneles, cargas generales, maderas, autos, etcétera y, en función de las ecuaciones de los buques, es decir, cuánto tiempo está cada buque, cómo se opera, qué superficie demandan los acopios en las zonas de transferencias, se puede hacer una estimación de qué superficie necesita el Puerto para esta operación. De esta manera se llega a un diagnóstico crítico: en los años 2004 y 2005 el Puerto de Montevideo tendrá un gran problema de tamaño. El Puerto de Montevideo -más adelante nos referiremos a los puertos del interior del país- tiene 65 hectáreas que para el lado de la ciudad no pueden crecer. Entonces, se arman varias estrategias para saber cómo se le saca jugo a esas 65 hectáreas. Una de ellas, sería a través del aumento de productividad, que se lograría terminalizando el Puerto y haciendo que la operativa sea más rápida y productiva. Otra, constaría en ganar hectáreas. Al respecto, existen proyectos para ganar área a la bahía y, reitero, no se puede ganar área hacia la ciudad. Uno de esos proyectos es la terminal de contenedores; otro, la terminal G, que da a la rinconada, del lado de AFE; otro, el proyecto denominado Puerto Capurro, hacia donde se trasladarían algunas de las actividades que hoy se realizan dentro del recinto. Estos tres proyectos abarcarían alrededor de 40 hectáreas más, es decir, dos tercios de las hectáreas que hoy tenemos. En función de esto, se realiza una serie de propuestas de obras -de afuera hacia adentro del puerto- que hemos decidido encarar desde el comienzo de este año, y que nos gustaría comentar con ustedes.

En primer lugar, las obras de dragado que, obviamente, son la prioridad ya que hoy el Puerto de Montevideo no está garantizando esos 10 metros que nos faltan y que las leyes exigen. En los últimos años no hemos dragado bien, ya que hicimos una fuerte apuesta al dragado por administración y no cumplimos con esos compromisos. El dragado, por un lado, es un tema de confiabilidad del Puerto -como decíamos hoy- y, por otro, entra en ventaja comparativa en la región.

Si nosotros pudiéramos tener un Puerto con una profundidad que fuera algo así como el de Buenos Aires más uno, sería muy bueno, y tenemos pensado encarar estas actividades. Hemos manifestado tanto a nivel interno como externo que a lo que no tenemos derecho es a abdicar de ninguna herramienta de las que están disponibles. No hay un tema ideológico y no debemos priorizar la herramienta con respecto al objetivo, esto es, que el Puerto tenga 10 metros, que asegure esta medida y que, además, se comprometa por escrito con ello y que, a partir del año 2004 contemos con 11 metros. Argentina, hoy está como nosotros: en 9,50 ó 10,50 metros, según el día. Ellos dragan esos 300 kilómetros del canal a medias; esto es, por un lado, concesión -que pagan los barcos- y por otro, subsidio del Gobierno nacional. En cambio, la ANP draga con sus recursos, pero poco. Quiere decir que no podemos prescindir de ninguna de las herramientas, ni de las públicas ni de las privadas, y ya hemos lanzado algunas pautas al respecto.

Además, con el dragado a pie de muro, hoy hay barcos que no llegan hasta los muelles; se quedan a 20 ó 30 metros, porque cada vez que se acercan, los pies de muelle arrastran sedimentos que se van acumulando, dejando una cuña. Esta es una deuda que tenemos; además de ser una pésima imagen, también contamos con los informes de los Capitanes, que son lapidarios.

Dragar a pie de muro es bastante complicado no sólo porque uno no puede, por ejemplo, inventar una draga de succión, porque al mismo tiempo que draga, se está socavando los apoyos en los muelles. Reitero que es una tarea complicada. Se utilizan las gradas de .... ; se utiliza el dragado desde arriba del muelle con un grapo común y corriente. Hemos trabajado en dos direcciones. Por un lado, contratando a un privado –ya llamamos a licitación que será en los primeros días de mayo- para que dragué a una profundidad cercana a cien mil metros cúbicos y, por otro lado, el resto de los muelles los vamos a dragar por administración. Para dar una oportunidad similar al dragado por administración, estamos motorizando los gánguiles, que son los barcos en los que se deposita lo extraído por la draga y que van al medio del río para que ésta no tenga que dejar de dragar. Actualmente esos barquitos no son autopropulsados, por lo que cada vez que se llenan hay que ir hasta el medio del río con dos remolcadores. Esto vale una fortuna y cuando comparamos los costos de dragado por administración, la verdad es que nos dan escalofríos en la nuca. Lo que estamos haciendo es una inversión, una licitación que también se abre en el próximo mes de mayo, para comprar motores y que los gánguiles sean autopropulsados. Esto costará aproximadamente U$S 400.000, inversión que estaremos descontando en un año, al no pagar los remolcadores.

A su vez, cuando se termine el papeleo, estaremos recibiendo la draga del Puerto de Liborno como donación y el único costo que vamos a tener que enfrentar será el del traslado, que no es menor; no tenemos mucha idea al respecto, pero creemos que se tratará de alrededor de U$S 300.000 o U$S 400.000. Tampoco es una ganga tener una draga adicional por ese dinero; se trata de una draga que ya tiene sus años, pero que ha sido reciclada con motores y casco a nuevo a fines de los 80. Obviamente es más moderna que la nuestra, que es del 45.

Por lo tanto, estaremos trabajando con el dragado a pie de muro con las dos herramientas: pública y privada; y a fin de año nadie tendrá dudas en cuanto a que los pies de muro de los muelles de Montevideo garantizan los diez metros que deben garantizar.

Tal vez queda lo más importante, que son todos los canales de acceso, las dársenas, el antepuerto y el canal que va a La Teja, pero en estos temas estamos llevando a cabo dos tareas simultáneas. Por un lado, vamos a especializar a nuestra gente en el dragado de parte de la dársena y del canal de La Teja que utiliza ANCAP y, por otro, estamos convocando a una licitación para dragar el canal de acceso, que son 30 kilómetros, y la entrada a la terminal de contenedores. Esta licitación se hará de una forma distinta a lo que han sido las licitaciones tradicionales de dragado, ya que en lugar de contratar esta operación por metro cúbico -ya que es muy difícil medir con el dragador, que está en el medio del río, cuántos metros cúbicos extrae y dónde los deposita- lo haremos, como lo hacíamos en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, por niveles de servicio. Entonces, definimos el canal que queremos tener, con tal ancho de solera –que es el ancho de abajo, digamos- y tal profundidad. Si ese canal se hace, pagamos; de lo contrario, no pagamos. También se firmará un contrato de largo plazo, con lo cual nos aseguramos tener un socio contratado en la entrada al Puerto de Montevideo, que garantiza ese acceso en forma segura y con la profundidad adecuada. Se tratará de una licitación importante donde en los primeros tres años se nos tendrá que asegurar diez metros de calado y, a partir del cuarto año, once metros de calado, con lo que pensamos dar un salto muy importante.

SEÑOR LARRAÑAGA.- ¿Por cuánto tiempo...?

SEÑOR AGUERRE.- Estamos hablando de diez años. Además, creo que vamos a obtener buenos precios porque en el Río de la Plata hay muchos dragadores de primer nivel en el mundo como, por ejemplo, quienes están dragando los canales Martín García y Mitre, que tienen sus dragas ociosas durante seis meses al año.

Esta licitación ha despertado el interés de las empresas que, naturalmente, vienen todas las semanas y de los más importantes dragadores del mundo. Creo que el resultado será un salto cualitativo muy importante para Montevideo.

Por lo tanto, tanto a pie de muro como en mar, privados o públicos no podemos darnos el lujo de no contar con ningún dragado y si alguno falla, no tener al otro lado para suplirlo. La eficiencia de los públicos tal vez sea menor, pero su tiempo de respuesta es mucho más rápido que lo que nos demanda a nosotros la licitación, la adjudicación, la impugnación y el contrato.

Para seguir desde afuera hacia adentro, un segundo proyecto en el que estamos embarcados –seguramente es el más conocido por todos- es el que tiene que ver con la terminal de contenedores. Este tema todos lo conocemos al dedillo, pero si lo desean, estaríamos encantados de volver a conversar sobre él.

Actualmente estamos en la etapa de firma del decreto. Una vez hecho esto, dispondremos de tres meses para convocar a la subasta. En ese tiempo tendremos que armar la sociedad Corporación para el Desarrollo – ANP, hacer el contrato de concesión y darnos un plazo para hacer la venta del producto y atraer a los inversores que vayan a cotizar por ese 80% de los precios. Luego, la sociedad en su conjunto tendrá que nombrar un operador especializado, de renombre, con antecedentes, que haya movido varios miles de contenedores -número que desconozco- etcétera, todos datos que constan claramente en el pliego de condiciones en los últimos años, y deberá dedicarse a tres tipos de actividades. Habrá que hacer inversiones en equipamiento, donde se incluiría la grúa pórtico, suficientes grúas móviles, la extensión del muelle de escala para dar un segundo puesto de atraque y otra playa detrás de este muelle, donde se mueven, se depositan y se trabaja con los contenedores. Todas estas inversiones suman alrededor de U$S 60:000.000, U$S 70:000.000 u U$S 8:000.000, según quien las cotice. Quien se haga cargo del dragado tendrá toda la extensión del muelle -el actual más el nuevo- por cincuenta metros hacia adentro. Eso no lo pusimos como un compromiso de la ANP porque, como decía antes, el dragado del muro es un trabajo complicado; no se puede succionar. Además, se trata de dragas de que hay que atarlas y van avanzando moviendo cabos. Eso obliga a liberar al muelle de los barcos. Por lo tanto, no nos parecía bien exigirles, como se hace en el decreto, niveles de rendimiento muy altos y, al mismo tiempo, ir a negociar que, por ejemplo, durante dos días no se puede atracar un barco por esta forma de operar de la draga. Nos parecía que lo mejor era deslindar responsabilidades: que ellos se ocupen de lo que vaya a pasar y que sea una oferta menos alta.

(No se escucha)

-Tiene el compromiso contractual de tener once metros ahí adentro.

SEÑOR .- ¿Hay garantías de cumplimiento de contrato?

SEÑOR .- Eso está en la organización.

(No se escucha)

SEÑOR AGUERRE.- La efectividad la hacen con sus recursos. Ellos administran su tiempo y dragan cuando pueden. Además, comparado con otras inversiones, dragar esos cincuenta metros cuesta chirolas, o sea que no van a hacer todo lo otro y no gozar de un canal de once metros por cincuenta que no draguen.

SEÑOR CAMPOMAR.- Allí hay dos problemas. Con esa hipótesis irían contra sus propios intereses comerciales y, por otro lado, quien licite tiene que restar dos tipos de garantías: una para el cumplimiento de las inversiones y otra para el cumplimiento del contrato. Si mal no recuerdo, la primera se aproxima al U$S 12:000.000 y la segunda es de alrededor de U$S 5:000.000.

SEÑOR AGUERRE.- Vamos a acordar llevar a Montevideo a once metros porque...

Lo importante es que se trata de un ahorro adicional para el Puerto en cuanto no va a tener que dragar más...

(Grabación entrecortada)

El segundo compromiso que asume la sociedad mixta es de mercado, en cuanto a que van a mover 100.000 contenedores el primer año, y según se ha establecido en la iniciativa, esa cantidad irá aumentando hasta 300.000 contenedores después de doce años de otorgada la concesión, y continuará luego hasta los treinta años, lo cual es muy importante.

El tercer compromiso se refiere a la calidad, por cuanto se va a nombrar a un operador especializado, con sólidos antecedentes en la materia y experiencia, que ha administrado -y continúa haciéndolo- terminales especializadas, lo que nos da ciertas garantías y un nombre, porque no es lo mismo una terminal de contenedores que ante el mundo sea Capeche, Aguerre, Campomar y Asociados, que otra cosa.

Da un crecimiento del 8% al año.

El primer año no va a captar nuevas cargas, pero va a absorber todo lo que hay en el resto del Puerto.

SEÑOR CAMPOMAR.- Con respecto a los contenedores, debo decir que puede llegarse a no cumplir con los objetivos que se persiguen porque se habla de 100.000 contenedores para el primer año. Ahora bien, hay dos tipos de contenedores: de 20 pies y de 40 pies. Si la empresa cumple con 100.000 contenedores pero todos de 20 pies, quizás en teus, que es la unidad de medida, no se logre la finalidad que se persigue. En la actualidad, hay 80.000 contenedores en la playa, de los cuales no recuerdo bien cuántos correspondían a 40 pies y cuántos a 80, pero si hacemos la división en partes iguales y suponemos que mañana la sociedad trae 100.000 contenedores, todos de 20 pies, de pronto en teus se esté trayendo, incluso, menos que hoy.

SEÑOR AGUERRE.- Lo que ocurre es que el operador de la terminal no decide cuáles son los contenedores que vienen. La tendencia mundial es que los contenedores tengan cada vez más pie; antes eran de 20, ahora están pasando a 40 y, tal vez en algún momento, en la medida en que los camiones permitan cargas más largas, alcancen los 60 pies. Pero el mercado mundial tiende cada vez más a los contenedores y a los de 40 pies.

SEÑOR .- La evolución de los últimos tiempos también muestra eso en Montevideo.

SEÑOR .- De todas formas, me parece que debió especificarse en teus, que es la unidad de medida de los contenedores.

SEÑOR AGUERRE.- Se parte de la base de que el costo de mover un contenedor de 20 pies o uno de 40 pies es el mismo, porque la grúa sube y baja en igual forma; la única diferencia es que arriba se coloca una parrilla más larga se trate de uno o del otro. Entonces, a los efectos de las terminales de contenedores, el precio se determina por contenedor. La propia ley dice que la terminal de contenedores puede cobrar a los barcos por contenedor, no por teus, y es así como funciona en el resto del mundo. A lo largo de estos años vamos a ver que cada vez quedan menos contenedores de 20 pies y más de 40 pies.

(Se formula una pregunta que no se escucha)

- Es muy buena esa pregunta. Se hace, primero, para comprometerlos en cuanto a que captan tráfico y también a que no se juegan a la mercadería de importación y exportación.

En segundo lugar, preguntémonos qué ha pasado acá. Pasó que cuando se frustraron las dos licitaciones anteriores, obviamente quienes estaban interesados en el Río de la Plata razonaron que al no poder ir a Montevideo, irían a Buenos Aires. Y hoy están todos ahí. Entonces, todos los que bochamos acá se fueron a Buenos Aires. Y ahora, ¿qué puede pasar? Que uno de los que adquieran la sociedad mixta sea alguno de los que está en Buenos Aires. Por lo tanto, tenemos que colocar fuertes exigencias en el sentido de que Montevideo debe tener, por lo menos, esas cargas, a fin de que no utilice el Puerto de Montevideo para no tener otro competidor o para recibir cargas allá y mandarlas a Buenos Aires y después que vengan acá por camión.

La sociedad mixta vino a Uruguay e invirtió U$S 60:000.000 ó U$S 70:000.000 y depositó U$S 17:000.000 en garantía. En ningún lugar del mundo, U$S 100:000.000 de inversión es una...

SEÑOR .- Hoy estamos en el inicio de la Ley de Puertos.

De Montevideo, hay que distribuir hacia la región aprovechando la posición estratégica.

(Grabación entrecortada)

SEÑOR AGUERRE.– Hay mucho interés. La verdad es que en estos meses han aparecido aun aquellos que perdieron y se sintieron heridos en las situaciones anteriores.

(Intervención que no se escucha)

Quiero aclarar que esos 300.000 tampoco son una cifra antojadiza, porque a los efectos de las previsiones de crecimiento del tránsito, utilizamos un tanto por ciento de la vez anterior.

(Intervención que no se escucha)

Los separamos en dos. A los efectos del pago de canon, creemos que U$S 10 por contenedor significa una incidencia importante en su costo, y está comprometido a pagar por lo menos el mínimo.

En cuanto a la rescisión del contrato, algo que nos comentan es que es muy duro ofrecer esto a una tasa del 8% anual durante diez años seguidos. Por lo tanto, les decimos que tiene que crecer desde el primer año -o sea, desde los 100.000 contenedores-, por lo menos, lo que haya crecido el Producto Bruto regional. El Producto Bruto regional se define como el 50% del crecimiento del Producto Bruto uruguayo más el 25% del argentino y otro tanto del de Brasil. Esta composición se debe, más o menos, a como se componen hoy las cargas de los contenedores en Montevideo, es decir, la mitad es de Uruguay y la otra mitad se integra con lo de Argentina y Brasil.

Por lo tanto, a los efectos de la rescisión sí se contempla eso, porque es algo muy duro y ningún Banco va a financiar una Espada de Damocles tan fuerte. Sin embargo, están comprometidos a hacer el esfuerzo, porque si no cumplen la exigencia de hasta 300, deben pagar.

(Intervención del señor Senador Michelini que no se escucha)

Es un caso no previsible, que en un período de 20 ó 30 años, puede suceder. Por supuesto, se puede negociar y corregir el decreto correspondiente.

SEÑOR CAMPOMAR.– Según tengo entendido el actual decreto, frente a un incumplimiento de este tipo, establece períodos que no son anuales sino bianuales –es decir, tiene que dejar de cumplir por dos años seguidos- y, además, establece un mecanismo de corrección, con el visto bueno de la Administración, cuando estas cosas se justifican y se dan dentro de determinados márgenes.

SEÑOR AGUERRE.– Hay un evidente cambio de tecnología.

(Dialogados que no se escuchan)

SEÑOR AGUERRE.- La competencia puede aparecer, no es causa de nada, y nosotros lo estamos diciendo: va a haber competencia.

Si se trata de un caso de cambio de tecnología, porque hoy se utilizan contenedores más grandes, creo que se puede conversar y hacer la equivalencia en teus; pero si se trata de competencia, en el caso que aparezca un puerto vecino o el de La Paloma, por

ejemplo, ahí se le dirá: "Marche preso". Eso es lo razonable.

Con relación a los costos, quiero destacar que mantener sólo el canal de acceso al Puerto de Montevideo en 10 metros cuesta alrededor de U$S 13:000.000 ó U$S 14:000.000 al año; mantenerlo en 11 metros, sale U$S 22:000.000 anuales. Es ese metro para abajo pero, además, son más kilómetros, o sea que llega a la profundidad natural. Si se pasa a 12 metros, el costo aumenta de los U$S 22:000.000 a más de U$S 30:000.000, lo cual muestra un incremento importante.

Ante la pregunta de si vale la pena, si compensa, aclaro que los estudios del Plan Maestro dicen que no, que no la vale, que 11 metros es una ecuación razonable entre la inversión y las cargas adicionales que sobrevendrán por ella. Además, por más que Montevideo sea más eficiente, mucho más profundo e, incluso, mejor Puerto que el de Buenos Aires, seguirá estando en un país de tres millones de habitantes mientras que Buenos Aires continuará siendo una ciudad de quince millones de habitantes que absorbe mucha carga. Los barcos que vienen a Montevideo, se dirigen hacia aquí y luego hacia Buenos Aires, o provienen de allí. Es posible pensar en tener barcos que vengan exclusivamente a nuestra capital, pero serán la minoría, porque es probable que los navíos dejen alguna carga acá, o que alguno descargue más aquí y mande la mercadería por "speeders" a Buenos Aires, pero muchos van a descargar allí en función de los quince millones de habitantes.

Buenos Aires no va a poder tener 12 metros, porque ya hoy el mantenimiento de 10 metros implica un costo de U$S 300:000.000 por año por gastos de dragado, por lo que no creo que lleguen a pensar en tener 11 metros y, menos aún, 12, que significarían cifras de estratósfera.

Los barcos cada vez vienen más profundos y para aquí vendrán, razonablemente, de ese porte.

SEÑOR .- En este momento, están haciendo el calado más ancho, aunque se han encontrado con que universalmente...

(No se escucha)

- El barco que va a salir del Puerto cargado de madera, lo hace arando. En otros puertos del mundo existen otros dragados.

SEÑOR AGUERRE.- Los últimos 40 centímetros son de un material que tiene una densidad algo mayor que 1, casi agua.

SEÑOR CAPECHE.– Si se hace la medición luego de un trabajo de dragado, en lugar de haber 9 metros y medio, hay 8.

SEÑOR AGUERRE.- Eso ocurre dentro de la bahía; en el canal es diferente. Nosotros estamos procurando un acuerdo con ANCAP para llegar a términos razonables. Lo que el Ente nos paga por año por el uso de aquel puerto a donde llevan el petróleo es aproximadamente U$S 1:000.000. Ahora bien; mantener ese canal a una profundidad razonable, que creo que para ANCAP son 8 metros, cuesta cerca de U$S 5:000.000. Por lo tanto, la Administración Nacional de Puertos, con sus recursos actuales, no está en condiciones de asegurarle a ANCAP.............. No es de uso exclusivo de ANCAP, pero sí es la mayor parte.

El tercer compromiso que asume la sociedad mixta es el de la calidad. Para ello hemos especificado claramente cuál es la productividad mínima que tiene que tener, esto es, por lo menos, mover 25 contenedores...; cuál es la capacidad de ocupación de muelle, lo que implica la exigencia de retirar los barcos, de manera que los muelles estén siempre con una ocupación inferior a un 50%. A su vez, se establecen los precios máximos que se pueden cobrar y el canon máximo para pagar.

En fin, aclaramos que tiene que atender a todos los armadores de todas las líneas de todas las empresas por igual y damos una serie de indicadores de calidad que nos dejan tranquilos en cuanto a que el Puerto de Montevideo tendrá una mejor asistencia en su productividad. Soy, pues, optimista en relación a que este será un buen proyecto.

Me he referido a la parte operativa de la subasta de la terminal de contenedores, luego falta ver el aspecto conceptual o espiritual. Digo esto porque es una situación que tenemos desde hace algún tiempo: no hemos sido capaces de licitar y de llegar a buen puerto en la licitación. Es hora de que la gente de afuera deje de reírse de nosotros cada vez que hablamos de esto, ya sean privados o públicos, porque no hemos sabido desarrollar la licitación en buenos términos.

Continuando con otros proyectos que estamos llevando a cabo, podemos mencionar ciertas iniciativas de terminalización dentro del Puerto, para mejorar la operativa y, en definitiva, sacarle más rédito a cada una de las hectáreas. De esta manera estamos hablando de una terminal polivalente en el muelle B, de una nueva terminal en el C, que coincide con la rinconada donde se levantaba el "Montevideo Rowing" y se trata de un área que surge del plano maestro que podría rellenarse para ganarle, por vía de la inversión mixta, 24 o 25 hectáreas a la bahía. Es un proyecto interesante para el que ya estamos contratando a quienes harán las perforaciones y los estudios de subsuelo. Además, contamos con un estudio de factibilidad que permitirá encarar inversiones en los próximos tres o cuatro años. Esto tiene un doble fin. Primero, generar más espacio para el Puerto, ya que hoy contamos con sólo 65 hectáreas, lo que resulta insuficiente. Incluso, a partir del año 2005 enfrentaremos una crisis de espacio, por lo que hay que usar bien los recursos, ya que hacia la ciudad no se puede crecer.

SEÑOR LARRAÑAGA.- ¿La Torre de Antel significó una limitante adicional en todo esto?

SEÑOR AGUERRE.- No, el dique portuario estaba de este lado de la rambla desde antes. Sí podía haberse pensado en algún momento que podríamos usar ese predio de AFE, pero tendríamos que haber corrido la rambla. Creo que hay otros espacios de donde ganar terreno y ahora podemos verlos. Sin embargo, no creo que las dificultades se hayan debido a la Torre de Antel y, sí, a no haber sido más ambiciosos en el momento en que se pensaba en la rambla. Cuando se construyó la rambla portuaria, que fue finalizada en la administración del anterior Director de Vialidad, se podría haber pensado en algún otro proyecto.

Como decía, la terminal del muelle C es un proyecto que tenía como fin ampliar el espacio del Puerto y obtener más hectáreas para la bahía y, por otro lado, se trata del muelle al que deberíamos trasladar parte de la operativa portuaria cuando nos dediquemos a aumentar la profundidad que tienen los muelles actuales. No podemos ir más hondo de lo que hemos llegado hasta ahora, entre otras cosas, porque no lo permiten las fundaciones. Habría que refundar eso o construir adelante una pantalla un poco más honda.

(Dialogado que no se escucha)

Es así que cuando pensemos en un Puerto más profundo habrá que profundizar muelles y encarar un costo adicional. La costosa inversión que se hará en la terminal C se aproxima a los U$S 50:000.000 ó U$S 60:000.000 y su parte más cara la constituye el relleno de esas 25 hectáreas. Los primeros estudios que surgen del Plan Maestro indican la necesidad de dragar un banco que se encuentra en la desembocadura del Río Santa Lucía. De todas las alternativas, esta sería la más económica y cuesta, ella sola, U$S 25:000.000.

(Dialogado que no se escucha)

Obviamente, habrá que hacer los estudios relativos al impacto ambiental.

Este año el Puerto cumple 100 años de la colocación de su piedra fundamental y, con este motivo ha aparecido un libro espectacular sobre la historia del Puerto desde 1901 hasta más allá de 1950, que he estado leyendo. Uno de los proyectos que tenían los ingenieros de aquella época, que eran verdaderamente ambiciosos, era desviar el Río Santa Lucía o, por lo menos, hacerle un canal, y traerlo de este lado del Cerro para que desembocara en la bahía de Montevideo. De esa manera, ese caudal de agua dulce, con la velocidad que traía, produciría el autodragado de la bahía y, naturalmente, quedaría más lindo. Claro que en aquel momento no había ambientalistas, pero indudablemente se trataba de un proyecto espectacular.

Eso es lo que estamos viendo ahora, con las perforaciones que estamos realizando.

(Dialogado que no se escucha)

El material no era tan bueno: aquel era arena y éste un mal limo.

Otra de las interesantes obras que surgen del Plan Maestro y para la cual contaremos con un estudio de factibilidad es el llamado Proyecto de Puerto Capurro, que cumplirá varias funciones. Una de ellas es continuar ganando tierra al Puerto, al desplazar algunas actividades hacia la zona de Capurro, particularmente la pesca, las reparaciones navales y la Armada, cuyo traslado permitirá utilizar en forma mucho más rentable los espacios que actualmente no aportan gran cosa. Además, se trata de un proyecto al que se pueden incorporar intereses privados a fin de poder disfrutar de la bahía. En la actualidad y por razones entendibles, el Puerto de Montevideo ha colocado una barrera que ha cortado el diálogo entre la ciudad y la bahía, que es su origen. El único lugar desde el que hoy se puede ver y disfrutar la bahía es la zona que se sitúa frente a la Cancha de Fénix. Hemos soñado -y estamos comenzando a estudiar- con construir allí atraques o un lindo puerto de pescadores, donde además se disponga de restaurantes y lugares de esparcimiento. Es una zona espectacular como para sacarle jugo a la bahía, y de las pocas que nos van quedando disponibles, salvo las del otro lado.

Hay zonas dentro del Puerto que se van ganando a la bahía y que sirven para acopiar madera.

(Dialogados que no se escuchan)

Ahora viene la etapa de renovación de las concesiones de los depósitos que hoy tenemos. Parte de las operaciones portuarias se desarrollan, como principio de actividades logísticas, en esos depósitos en donde se abren los contenedores para reagrupar las mercaderías o, sencillamente, se los deposita. Las concesiones de varios de esos depósitos están venciendo y ya hemos puesto algunas de ellas a licitación, en un proceso continuo. Cada nueva concesión implica nuevas inversiones para los concesionarios. En estos momentos tenemos 10 ó 12 depósitos en renovación.

Asimismo, hemos llamado a licitación para el retiro de las embarcaciones hundidas y otras cosas que son los símbolos espantosos de Montevideo, lo que ha significado, a su vez, otra frustración porque ha habido varias licitaciones y sus consiguientes contrataciones, pero siempre están ahí.

En este sentido, nos vamos a encargar de esos dos grandes y viejos barcos rusos que estaban en nuestro Puerto cuando cayó la "Cortina" y sus marinos se fueron. Si bien hay cerca de 18 barcos, esos dos son los más grandes y suponemos que su retiro, mediante licitación, va a costar alrededor de U$S 500.000.

Quiero aclarar que esos 18 barcos están en condiciones de ser retirados; pero además hay otros 8 que tienen sus procesos judiciales pendientes y es necesario declararlos escollos a la navegación y en situación de abandono para que luego ingresen a la órbita de la ANP y se pueda disponer de ellos.

Que eso se pague con el producido de la chatarra que van a vender. El Puerto tuvo algunas ofertas pero eran poco serias y se tornaron irrealizables. Además, en el país existe un monopolio; hay una única empresa que toma la chatarra.

(Dialogados)

Hemos dispuesto este año una previsión de U$S 500.000 para sacar estos primeros dos barcos. Cada vez que llega un crucero nos llueven las quejas. Era un viejo remolcador. Es la verdad: son algo imposible de restaurar. Lo que sí puede haber en el centro de la bahía –que puede resultar interesante y ya lo hemos conversado con la Comisión de Patrimonio Histórico- es algún viejo galeón. Estamos trabajando en un convenio con una fundación canadiense que podría hacer algún tipo de aporte -desconozco lo que ha prometido- y, en ese sentido, la ANP también podría participar.

SEÑOR CAPECHE.- Cuando se saque el galeón habrá que volver al tema de la terminal de contenedores, porque también está el español, tendido en la punta de...

SEÑOR LARRAÑAGA.- No quisiera tener que abreviar, pero sólo nos restan diez minutos para terminar, dado que a las 17 horas hay una sesión del Senado.

SEÑOR AGUERRE.- Otro de los proyectos pretende terminar con la pavimentación de los muelles. En la actualidad, desde la terminal de contenedores hasta AFE, ya hay pavimento de hormigón; pero desde AFE hasta la Torre de las Comunicaciones hay mucho para hacer, por lo que estamos convocando a una serie de licitaciones para finalizar de dar áreas operativas. Asimismo, existe un estudio para dar protección a la Escollera Sarandí.

En cuanto al proyecto de los cruceros, debemos decir que es muy grande, pero al Puerto de Montevideo no le es rentable porque empata en cuanto al dinero; sin embargo, a la ciudad le hace bien.

Nosotros vamos a tratar de dar estímulos a los privados para que realicen inversiones para mejorar la infraestructura. Creo que la única forma de poder hacer algo interesante en materia de cruceros –y ya hay un proyecto en ese sentido- sería si conseguimos mudar a la Armada de los muelles que ocupa, y en ello estamos trabajando. Si esos muelles, con los dos depósitos monstruosos que tienen, se pudieran explotar comercialmente, sería muy interesante. En lo que me es personal, soy más optimista de lo que era hace un mes.

SEÑOR LARRAÑAGA.- ¿Qué pasaría con todos los edificios que hay allí?

SEÑOR AGUERRE.- Como esos muelles están pegados a la terminal de contenedores, son el complemento ideal. Vamos a tratar de tener un Muelle de Escala profundo para traer barcos grandes, y los muelles que están vecinos y tienen menos profundidad, los dejaríamos para los "speeder", para los barcos de cabotaje que naveguen por el río Uruguay o vengan de Argentina. No se trata de incorporar una infraestructura, sino que la terminal de contenedores se encuentra allí vecina y, por lo tanto, es un complemento. Seguramente, esta licitación la terminará ganando la misma gente que obtuvo la terminal de contenedores.

(Dialogados)

Este edificio es distinto; nosotros estamos peleando por conseguir los dos depósitos y los muelles. Este otro -si me preguntan- es un "Puerto Maderito" montevideano, es una joya que, con la renta que sacaría la Armada...

SEÑOR LARRAÑAGA.- Habría varios barcos que después termina hundiendo.

(Dialogados)

Quisiera preguntar acerca de estas construcciones viejas que están después de la curva.

SEÑOR AGUERRE.- Esas no son de la Administración Nacional de Puertos.

SEÑOR LARRAÑAGA.- Son espectacularmente valiosas.

SEÑOR AGUERRE.- Aquí estuvo la Intendencia y debo decir que tiene algunos proyectos realmente espectaculares.

La manzana de aquí al lado es nuestra y está a la venta, pero no ha habido interesados. La manzana de al lado corresponde al Neptuno, que está en franca decadencia. Tengo entendido que el año que viene se le termina la concesión que tiene con la Intendencia y creo que sus responsables piensan demolerla. El proyecto de la Intendencia es hacer un parque verde, lineal, que dé toda la vuelta y se extienda hasta la Escollera Sarandí.

SEÑOR LARRAÑAGA.- ¿Todos esos edificios viejos son de la Intendencia?

SEÑOR AGUERRE.- Salvo lo que era la vieja Facultad de Ingeniería, los terrenos del Neptuno, la cancha de Las Bóvedas, del Waston y una terminal de ómnibus que hay allí, corresponden a la Intendencia.

SEÑORA ARISMENDI.- ¿Y ese campo que está en construcción?

SEÑOR AGUERRE.- Eso está del otro lado.

(Dialogados)

En esto consiste el proyecto "Ciudad Vieja". Creemos que será un hermoso parque, pero no se verá la bahía porque el lugar –si Dios quiere- va a estar plagado de contenedores, porque no hay donde ponerlos. El Cuerpo de Arquitectos de la Intendencia ha contratado profesionales para llevar a cabo este proyecto, y realmente se trata de algo espectacular. Con seguridad, algo se podrá seguir haciendo.

SEÑOR LARRAÑAGA.- El "Puerto Madero" que tiene la Armada es algo...

SEÑOR AGUERRE.- Los ingresos que podría tener la Armada por ese lugar serían importantes; es más, podríamos dejar de subsidiar a la Prefectura, como se hace actualmente. Nosotros tenemos que pagar a la Prefectura Nacional Naval por la seguridad dentro del recinto portuario, cuando es lo que la ley le encomienda.

SEÑOR LARRAÑAGA.- Para eso están.

SEÑOR AGUERRE.- Otro proyecto en el que estamos trabajando –y desde el día de hoy está funcionando- es el que tiene que ver con los accesos, que tiene una importante infraestructura.

En resumen, hay cuatro accesos de alta tecnología donde se suprimieron las órdenes de trabajo en papel y hoy se ingresa por Internet. Es decir que los despachantes de aduana o los operadores portuarios desde sus oficinas nos informan, por ejemplo, que en tal camión va a ir determinado contenedor con tal carga; esa información llega a los accesos por Internet y allí se efectúan los controles. Desde el punto de vista de la seguridad y del control interno de las cargas en el recinto, esto significa un avance sustancial que empieza a operar precisamente en el día de hoy.

Todos estos temas que hemos tratado se enmarcan dentro del Plan Maestro de Infraestructura, que es el estudio que se ha hecho en el Puerto por parte de muy buenos consultores, tanto nacionales como extranjeros.

Por otro lado, hay dos capítulos que sólo voy a mencionar. Se trata de dos proyectos adicionales tan importantes como el anterior - no debemos tener esto por demasiado importante y dejarlo en manos de los ingenieros- : uno, es el Plan Maestro de Gestión, para

ver cómo se va a reestructurar la gestión a fin de poder modificar sustancialmente nuestra composición de costos; y el otro es el Plan Maestro Comercial.

En la actualidad, el puerto ha limitado su gestión comercial a sacar el máximo jugo, en provecho propio, de sus sesenta hectáreas. Con ese fin concesionamos un depósito, pedimos un canon por determinados conceptos, manejamos las tarifas portuarias y los proventos, etcétera, pero la gestión comercial del puerto debemos entenderla como algo que va de la comunidad hacia afuera. Entonces, ¿cómo hacemos para liderar esa comunidad, para definir un producto "Puerto de Montevideo", para asociarle un sello de calidad –de lo que podríamos hablar un largo rato- y guiar esa política comercial hacia afuera a fin de traer cargas a Montevideo? En eso estamos trabajando mucho con los privados portuarios y están apareciendo cosas muy interesantes, estimulantes y con muy buenos resultados. En estos primeros tres meses del año se ha dado un crecimiento en la operativa del Puerto que otra vez ronda el 12% o 13%. Obviamente este tema de la carne ha significado para el Puerto otro mazazo. De todas formas, estimo que hay mucho para hacer tanto en materia de gestión como en materia comercial dentro del Puerto y tal vez podríamos comentarlo en otra oportunidad. Puedo decir que en ocasión de visitarnos los señores Representantes, luego de la charla que mantuvimos tomamos un ómnibus y fuimos a dar una vuelta por dentro del Puerto para ver lo que es la operativa de contenedores y las demás cargas.

Quedaría un capítulo adicional con el tema de los puertos del interior, ya que allí hay varios aspectos que están pendientes; me refiero, sobre todo, a Juan Lacaze, Colonia, Nueva Palmira y Fray Bentos, para lo que quedamos a las órdenes.

SEÑOR LARRAÑAGA.- Muchas gracias por las informaciones brindadas.